

STRATÉGIE DE MARKETING TERRITORIAL :



*Comment promouvoir l'attractivité
de son territoire ?*

OBJECTIFS

- ÉTABLIR LE DIAGNOSTIC COMPLET de son territoire
- IDENTIFIER ET METTRE EN AVANT ses atouts, sa culture et son identité
- DÉFINIR SES CHOIX STRATÉGIQUES et monter son plan d'actions
- UTILISER LES BONS OUTILS de communication et choisir les bons partenaires

JEUDI 25 ET VENDREDI 26 NOVEMBRE 2010
OU
MARDI 28 ET MERCREDI 29 JUIN 2011

FORMATION ANIMÉE PAR :

VINCENT GOLLAIN, Directeur de l'Agence Régionale de Développement d'Ile-de-France

Directeur de la DADT, ARD Ile-de-France depuis 2002. Économiste de formation, il a orienté ses choix sur l'économie expérimentale plutôt que théorique. Il a complété cette formation par de solides notions d'économie industrielle, de marketing et de prospective. Vincent Gollain intervient régulièrement à l'Université de Paris Sud sur la compétitivité des grandes métropoles et dans plusieurs cycles de formation continue.

Il est l'auteur d'un nouveau guide sur le marketing territorial (Territorial Editions 2010).

Cette formation sera enrichie de témoignages illustrant différentes stratégies de marketing territorial.

PUBLIC CONCERNÉ

- Maires, Adjointes aux maires, Elus
- Fonctionnaires territoriaux :
 - Directeurs communautés d'agglomération
 - Directeurs Généraux de Service de communautés de communes
 - Directeurs et Responsables communication dans les collectivités
- Adjointes à la culture
- Agences de tourisme
- Associations locales
- Annonceurs : agences de communication en lien avec les collectivités territoriales
- Pôles de compétitivité

Ainsi que toute personne souhaitant instaurer une démarche de marketing territorial.

LES "+" DE LA FORMATION

Une méthodologie :

Cette formation vous permettra de construire efficacement votre démarche de marketing territorial via 10 étapes clés et d'aller au delà de l'approche traditionnelle de développement. À l'issue de la formation, vous serez capable d'utiliser les bons outils de communication et de choisir les partenaires adéquats. Connaître les nouvelles tendances vous permettra de redynamiser l'image de votre territoire.

Une approche sur le long terme :

Lors de ce séminaire, vous pourrez renforcer votre intelligence territoriale et apprendre comment pérenniser votre politique événementielle sur le long terme.

Des échanges privilégiés :

Cette formation est un moment privilégié et un lieu d'échanges. Vous pourrez débattre librement, dans un cadre agréable, avec nos experts. Nos intervenants ponctueront leur présentation d'exemples concrets et de cas variés afin de vous proposer une approche efficace du marketing territorial.

1^{ÈRE} JOURNÉE

9H00 ▪ 9H30 INTRODUCTION ET ÉCHANGES

Identifier et connaître ses clients

9H30 ▪ 10H00

- Application du modèle marketing à un territoire, notion de ciblage

Mettre en œuvre une démarche de marketing territorial

10H00 ▪ 10H45

Établir son diagnostic

- Étape 1 : Placer l'information au cœur de la démarche
- Étape 2 : Analyser les marchés
- Étape 3 : Étudier l'environnement de ces marchés
- Étape 4 : Évaluer la position concurrentielle de l'offre territoriale
- Étape 5 : Analyser la relation offre territoriale vs demande
- Étape 6 : Synthétiser l'évaluation de l'offre territoriale au regard de la demande et des conditions de marché

Comment définir ses choix stratégiques ?

- Étape 7 : Se donner une ambition : choisir ses objectifs de moyen et long terme
- Étape 8 : Construire sa promesse et définir son positionnement

Définir son plan d'actions

- Étape 9 : Construire sa partition par le mix marketing
- Étape 10 : Planifier pour optimiser

Agir concrètement pour son territoire de manière collective

10H45 ▪ 12H30

Présentation des démarches collectives : une place croissante dans les stratégies d'attractivité des territoires

- Quelle utilité ? Comment mettre en œuvre ces démarches ?

TÉMOIGNAGE :

Madame Marion Michel, Responsable du pôle stratégie et gestion des partenariats **Grand Lyon** interviendra sur la mise en place et l'organisation de la démarche collective

12H30 ▪ 14H00 DÉJEUNER

Le secret d'un diagnostic territorial efficace

14H00 ▪ 18H00

Présentation de la démarche exemplaire sur l'identité territoriale menée à Dunkerque

TÉMOIGNAGE :

Madame Pascale Montefiore, Directrice du rayonnement à l'Agence d'Urbanisme de Dunkerque (AGUR) présentera la démarche mise en place et les enseignements tirés de cette étude

Le rôle des infrastructures TIC dans l'attractivité et la compétitivité d'un territoire : comment évaluer son territoire ?

TÉMOIGNAGE :

Monsieur Daniel Thépin, chargé de mission NTIC à l'Institut d'Aménagement et d'Urbanisme Ile-de-France nous présentera les moyens pour évaluer son territoire à partir de l'exemple de la Seine et Marne

Outil de diagnostic marketing : présentation de la méthode Cerise Revait® : comment déterminer les caractéristiques qualitatives de son territoire ?

Présentation d'actions possibles de marketing territorial

9H00 ▪ 11H00

- Liste des actions de mix marketing potentielles
- Comment concrétiser ses actions au sein du plan marketing ?
- Le marketing des petites et moyennes agglomérations : quelles pratiques marketing ?

TÉMOIGNAGE :

Monsieur Fabrice Reynaud, Consultant chez Ernst & Young, apportera son regard d'expert sur les enseignements à retenir

Bonne pratique : valorisation du Grand Roissy et accueil d'entrepreneurs

11H00 ▪ 12H30

- Un exemple innovant au sein de la compétition internationale

TÉMOIGNAGE EN BINÔME :

Monsieur Eric de la Paillonne, Délégué général, présentera le rôle de Datagora, lieu multimédia destiné à présenter les richesses de ce territoire et **Madame Valérie Frémond**, Directrice, présentera les caractéristiques de la pépinière Aérople

12H30 ▪ 14H00 DÉJEUNER

Monter une démarche d'ambassadeurs au service de son attractivité

14H00 ▪ 15H00

TÉMOIGNAGE :

Madame Monique Gosselin, Responsable promotion et communication à l'ARD Franche Comté présentera les caractéristiques de la démarche d'ambassadeurs

Promouvoir sa ville créative

15H00 ▪ 16H00

- Savoir se positionner, construire des programmes et des événements pour se démarquer
- Mieux communiquer

TÉMOIGNAGE :

Monsieur Stéphane Singier, Commissaire général de Futur en Seine 2011 et chargé de mission chez Cap Digital nous présentera les retombées attendues de cette opération en matière d'attractivité

- Associer lieux d'exposition, conférences et démonstrateurs technologiques...

16H00 ▪ 17H00 CONCLUSION / DÉBAT

▶ INFORMATIONS PRATIQUES

■ TARIF

1 600 € HT soit **1 913,60 € TTC**
par personne



■ DATES & LIEUX

Judi 25 et vendredi 26 novembre 2010

Régus Haussmann, 75008 Paris
ou

Mardi 28 et mercredi 29 juin 2011

Régus Madeleine, 75008 Paris

■ SERVICE CLIENTS

Caroline JAUBOURG



01 49 53 22 25



cjaubourg@lesechos.fr



▶ AUTRES FORMATIONS

- Utiliser la conduite du changement comme un levier du management des services publics
2 et 3 octobre 2010
- Réussir sa gestion de projet
24 et 25 novembre 2010

▶ FORMATION SUR MESURE

Nos formations inter-entreprises peuvent également être réalisées sur mesure

Responsable programme :

Cécile ANDURU



01 49 53 89 33



canduru@lesechos.fr

▶ INSCRIPTIONS SUR

lesechos-formation.fr

STRATÉGIE MARKETING DE TERRITORIAL : COMMENT PROMOUVOIR L'ATTRACTIVITÉ DE SON TERRITOIRE ?

Jeudi 25 et vendredi 26 novembre 2010

Réf.: F10B06

Mardi 28 et mercredi 29 juin 2011

Réf.: F11603

**POUR TOUTE INSCRIPTION, RENVOYEZ CE FORMULAIRE
ACCOMPAGNÉ DE VOTRE RÈGLEMENT À :**

Caroline JAUBOURG - Les Echos Formation

16, rue du Quatre Septembre - 75112 Paris CEDEX 02
Tél.: 01 49 53 22 25 - Fax: 01 49 53 68 74
e-mail: cjaubourg@lesechos.fr - www.lesechos-formation.fr

COORDONNÉES DE LA PERSONNE À INSCRIRE :

Nom :

Prénom :

Fonction :

Société :

Code NAF :

Adresse :

.....

Code postal :

Ville :

Tél.:

Pour le suivi de votre inscription, e-mail :

.....

Si vous souhaitez un rappel par SMS la veille de la

formation, portable :

DOSSIER D'INSCRIPTION SUIVI PAR :

Nom :

Prénom :

Fonction :

Société :

Adresse :

.....

Code postal :

Ville :

Tél.:

E-mail :

.....

FACTURE À ÉTABLIR À L'ORDRE DE :

Société :

Siret :

N° de TVA Intracommunautaire :

Contact :

Adresse :

.....

Code postal :

Ville :

Tél.:

POUR UN ENREGISTREMENT PLUS RAPIDE DE VOTRE INSCRIPTION :

LESECHOS - FORMATION.FR

Code mailing :

TARIF : 1 600 € HT soit 1 913,60 € TTC par personne



Cette formation peut être intégrée dans le cadre de votre DIF

Réf.: 140074

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

Le prix indiqué comprend la participation à l'ensemble de la formation et la documentation.

Joindre un bon de commande si nécessaire

Pour tout mode de règlement, précisez le titre et la date de la formation :

Par chèque à l'ordre des ECHOS FORMATION, société filiale des Echos habilitée à dispenser de la formation professionnelle.

Par virement à l'ordre des ECHOS FORMATION

Banque BNP, compte n° RIB 30004/ 00804 00010331433/36 BNP Champs Élysées.

N° TVA intracommunautaire : FR 314 375 679 44

DIF

Oui, j'utilise mon DIF pour cette formation

Modalités d'annulation

Toute annulation devra être faite par écrit et envoyée par fax ou par e-mail. En cas d'annulation effectuée moins de 14 jours avant la date de la formation ou en cas d'absence le jour de la formation, le paiement de l'inscription restera pleinement dû et ne donnera lieu à aucun remboursement. En cas d'annulation effectuée plus de 14 jours avant la date de la formation, l'inscription vous sera remboursée, déduction faite d'un montant de 180 euros HT pour frais de dossier. Vous pouvez vous faire remplacer en nous communiquant par écrit les noms et coordonnées du remplaçant.

Votre inscription doit être obligatoirement signée et tamponnée

**Je soussigné(e) accepte les modalités
de règlement et d'annulation**

Date :

Signature :

Cachet de l'entreprise (obligatoire)

L'ACTUALITÉ DE NOS FORMATIONS SUR

lesechos-formation.fr